KALAUZ AZ INTERNETHEZ

hvg online

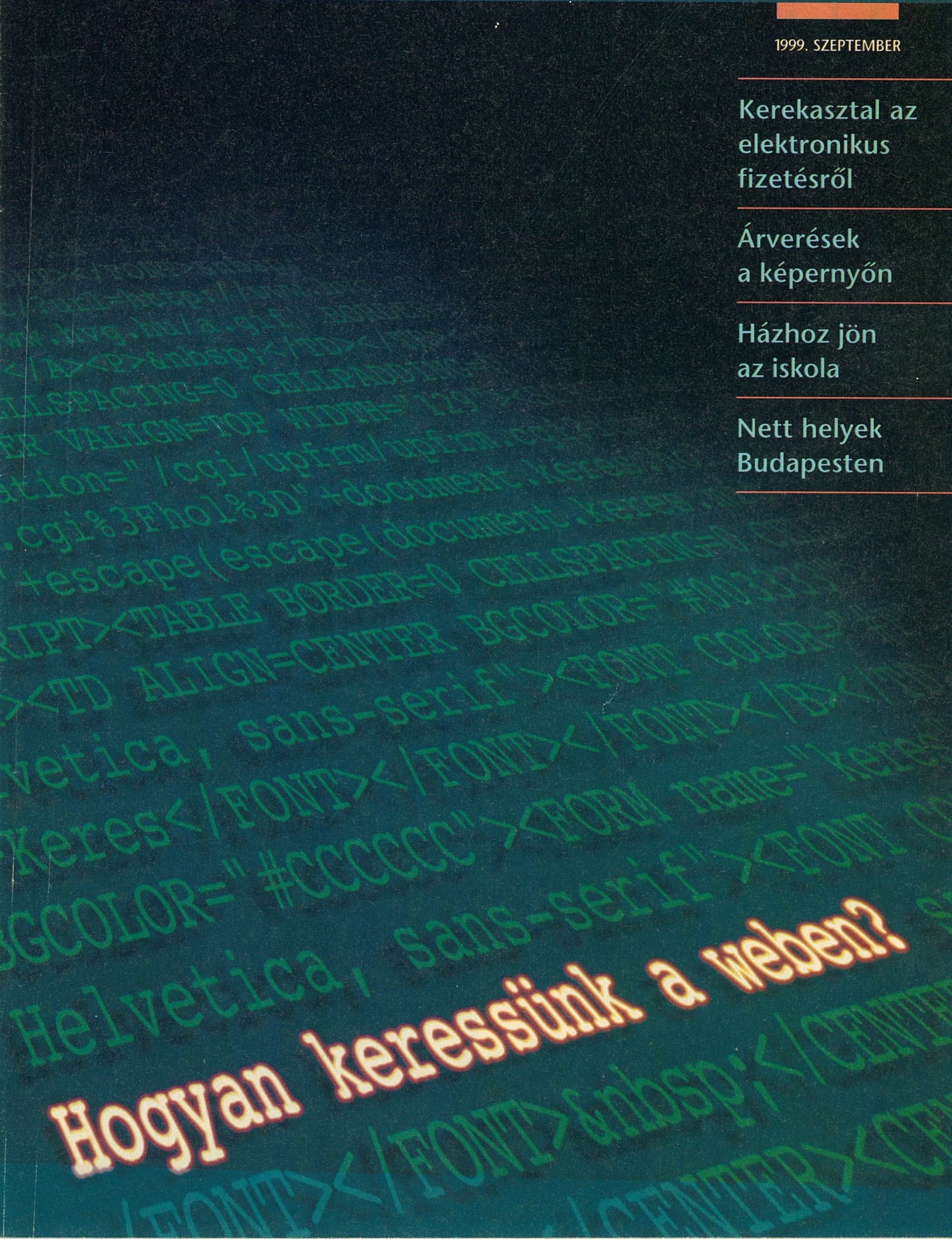
1999. SZEPTEMBER

Kerekasztal az elektronikus fizetésről

Árverések a képernyőn

Házhoz jön az iskola

Nett helyek Budapesten

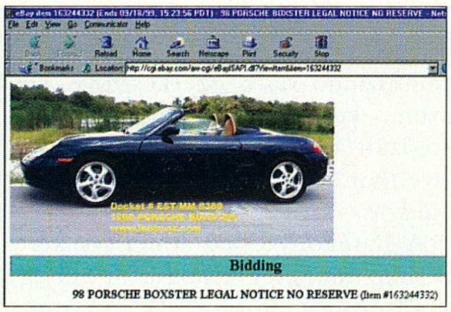


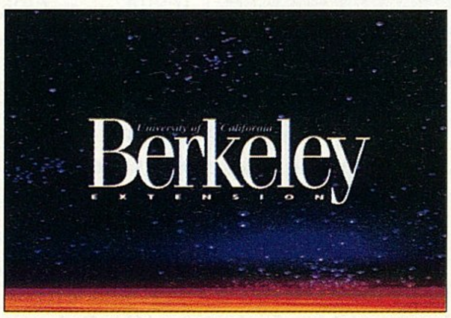
Hogyan keressünk a weben?

Tartalom









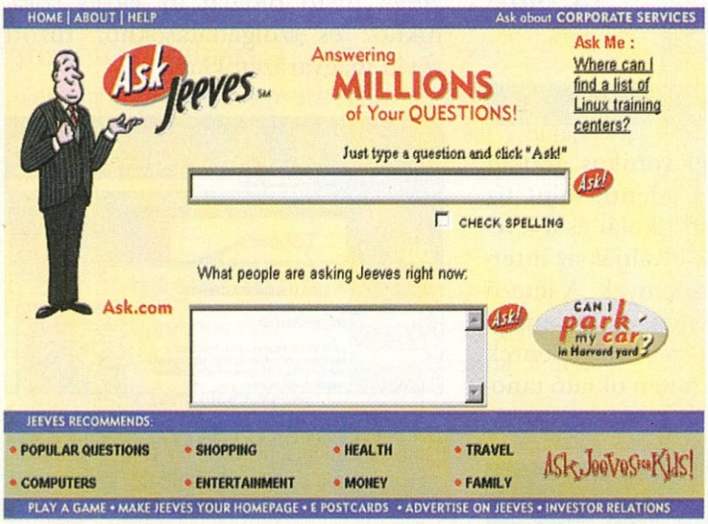




Kalauz az internethez
A HVG Online szerkesztőség melléklete a HVG 1999. szeptember 25-i és a Computer Panoráma 1999/10. számához
Szerkesztő: Vajda Gábor
Az elkészítésben közreműködtek: Kádár István, Kozma Zsolt, Lőrincz Attila, Szendrei Tibor
Felelős kiadó: a HVG Rt. ügyvezető igazgatója
A melléklet ingyenes, kereskedelmi forgalomba nem hozható.
Nyomdai előkészítés: HVG Press Kft.
Felelős vezető: Erényi Ágnes
Nyomda: Révai Nyomda Kft.
Felelős vezető: Lázár László igazgató
A HVG Online szerkesztősége: 1037 Budapest, Bokor u. 23–25.
Telefon: 436-2000, fax: 436-2010
e-mail: ehvg@hvg.hu
Internet: www.hvg.hu

Hogyan keressünk a weben?

Meglehetősen tanácstalanul ülnénk az internetre csatlakoztatott számítógépünk előtt, ha nem léteznének webes keresőszolgáltatások. Csak olyan weboldalakról indulhatnánk el, amiknek a címét fejből tudjuk, vagy amelyekét könnyű kitalálni (pl. www.cegnev.hu). Valószínű, hogy ilyen módszerrel az egész internetet bebarangolhatnánk; annak viszont kicsi lenne az esélye, hogy épp abban a pillanatban érünk el egy-egy webhelyre, amikor szükségünk van rá. Ezért, ha nem akarunk irányát vesztett hajó módjára hánykolódni az információtengeren, jobban tesszük, ha elsajátítjuk a navigáció tudományát, és megtanuljuk hatékonyan kezelni az internetes keresőket.



Nincs két egyforma keresőszolgáltatás, bár minden kereső használata nagyjából ugyanazokra az alapelvekre épül. Vagy egy emberi kéz által összeállított tartalomjegyzékben mozoghatunk a szélesebb területet felölelő címszavaktól a speciálisabbakig – pl. általánosságban a művészetektől Jan van Eyck munkáiig (ezek az úgynevezett directory típusú keresők) –, vagy egy keresőablakba beírt kulcsszó segítségével juthatunk el azokhoz az oldalakhoz, amelyekben az adott szó előfordul. Leggyakrabban a két módszer kombinációja jelenik meg a keresőszolgáltatások oldalain.

A webes tartalomjegyzékek lényegében maguk is keresés eredményei: A szerkesztők egy-egy témakörben kulcsszavas kereséssel gyűjtik össze újra és újra az általuk fontosnak vagy érdekesnek ítélt site-ok címeit. Amikor a felhasználó ezen keresők valamelyikéhez fordul, a tematikusan csoportosított site-címek között böngészve találhat rá az általa keresett információra. A kulcsszavas keresés során viszont maga a felhasználó válik „szerkesztővé", hiszen a keresőszolgáltatás által katalogizált adathalmaz teljességéből ilyenkor ő a saját kritériumai szerint válogat.

A hatékony és eredményes kereséshez nem elég kiválasztanunk egy keresőprogramot és elsajátítanunk annak kezelését, hiszen jelenleg nincs olyan szolgáltatás, amely az interneten található adathalmaz megnyugtatóan nagy részét elérné kereséseivel. A legnagyszerűbb persze az lenne, ha létezne egy olyan hiper-keresőmotor, amely az interneten előforduló összes állományt nyilvántartaná, és azokat minden lehetséges szempont szerint kereshetővé tenné. Érdemes tehát minél több keresőt megismerni és használni. Csak így érhetjük el, hogy kereséseink a világháló lehető legnagyobb részét átfogják, és hogy a találatok a témába vágó régiókból kerüljenek ki.

Természetesen az sem mindegy, hogy mit keresünk. Más szolgáltatást célszerű igénybe vennünk, ha mondjuk magyar szöveget keresünk, és ismét mást, ha képeket, zenei fájlokat, vagy hírcsoportokba írt üzeneteket.

Válasszunk keresőt!

Képeket sajnos nem kereshetünk azok tartalma szerint – hiszen azt lehetetlen lenne nyilvántartani –, de szerencsés esetben a weben tárolt fotókat, rajzokat, grafikonokat olyan néven mentették el alkotóik, amelyek alapján azok visszakereshetők. A keresőszolgáltatások egy része opcióként ajánlja a képekre irányuló keresést, másoknál a keresőablakba beírt image:keresett kép utasítás használható. (Az *image:monitor* parancs például olyan találati listát eredményez, amelyben képfájl formátumú (tehát .gif, .jpg stb.) és monitor néven tárolt fájlok szerepelnek. Az úgynevezett freeware vagy shareware szoftvereket (azaz ingyenesen vagy jelképes összegért használható programokat) kínáló site-okról számos olyan alkalmazás is letölthető, amelynek segítségével saját kritériumaink szerint is keresgélhetünk képfájlokat a weben.

Ha mp3 kiterjesztésű fájlok után kutatunk (ez manapság a legelterjedtebb, szinte CD-minőségű audioformátum a weben), a legnagyobb sikerrel talán az mp3.lycos.com kecsegtet. Bár a Lycos által felkutatott linkek közül sok már nem létező oldalra vagy csak IP címmel jelölt – feltehetően házilag üzemeltetett – szerverre mutat, ha elég türelmesen próbálgatjuk a találatokat, előbb-utóbb bármilyen zenét „megszerezhetünk".

A hírcsoportokban (newsgroups) való keresésre specializálódott a Deja (www.deja.com), ahol ma már nem csak hozzászólások, hanem a látogatók által beküldött termékértékelések között is böngészhetünk.

A weben kutakodók dolgát jelentősen könnyítik az úgynevezett metakeresők (pl. a www.metacrawler.com vagy a www.dogpile.com). Ezek egyszerre több keresőprogramhoz juttatják el az általuk beírt kulcsszavakat, a találatokat pedig többé-kevésbé áttekinthető listákon jelenítik meg. A kényelem – vagyis a

párhuzamos keresés lehetősége – persze nem mindig garantálja a hatékonyságot. A meta-keresők által összegyűjtött találatok között az irreleváns oldalak aránya is nagyobb.

Érdekes szolgáltatást nyújt a www.google.com, ami nemcsak megtalálja, de tárolójában el is menti az egyes oldalakat. Ha tehát szörfölés közben „törött", nem működő linkre találunk, érdemes a Google-nél is megpróbálkozni.

A legújabb keresők már azt is lehetővé teszik számunkra, hogy kulcsszavak használata helyett teljes mondatban fogalmazzuk meg, amire kíváncsiak vagyunk. Sajnos az ilyen szolgáltatások (pl. www.ask.com) ma még többnyire csak angolul „értenek".

Nézzük meg most részletesebben, hogy mit kell tennünk a sikeres keresés érdekében.

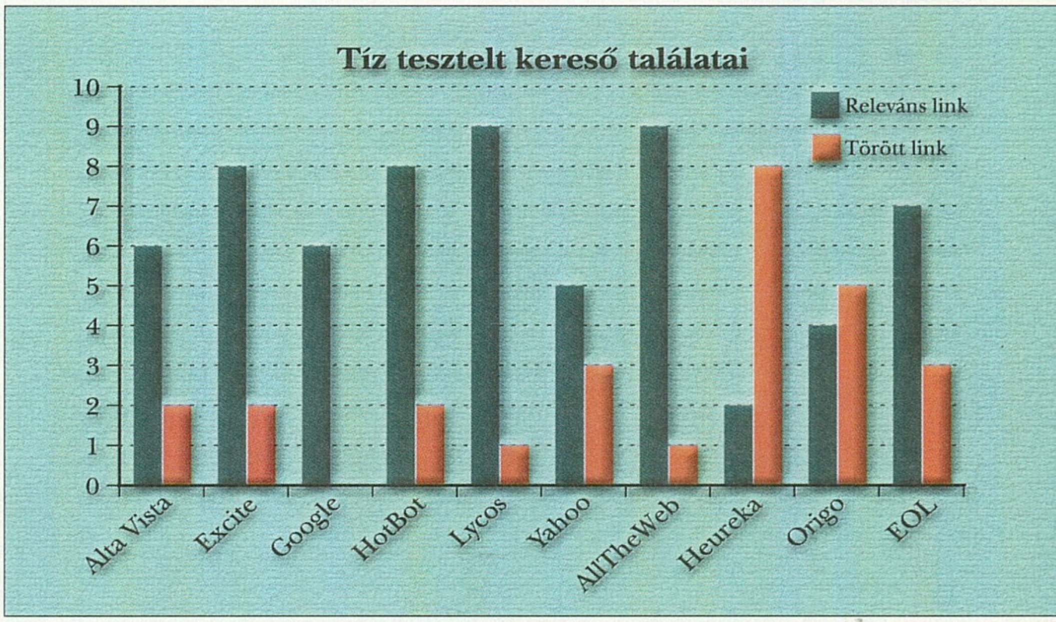
Lépésről lépésre

A kereséshez általában a következő lépéseket kell megtennünk:

- Kiválasztjuk a keresés megkezdéséhez legmegfelelőbb kifejezést, vagyis azt a kulcsszót, amit az általunk megtalálni kívánt dokumentumnak tartalmaznia kell. (Ha például a Tacskó típusú gyermekkerékpár műszaki adataira vagyunk kíváncsiak, akkor nem a *tacskó* lesz az egyetlen szó, amelylyel a legeredményesebben kereshetünk.)
- Eldöntjük, hogy melyik keresőszolgáltatást használjuk. Itt a szolgáltatás típusa, az összetett keresés szükségessége (lásd táblázatunkat a 9. oldalon), az alkalmazható szűkítések fajtái és a használt nyelv határozzák meg, hogy melyik a számunkra legjobb választás.
- Elvégezzük az első keresést. Ha túl sok vagy túl kevés találatot kapunk, változtathatunk a keresőkifejezésen (azaz új kulcsszóval próbálkozunk), szűkíthetjük a keresést, illetve másik keresőt választhatunk.
- Elemezzük a találatokat. Átfutjuk a találatokhoz tartozó információkat: a dátumokat, a lapok címeit, illetve a lapok tartalmából megjelenített részleteket, és ezek alapján már eldönthetjük, hogy keresésünk sikerrel járt-e.
- Ha még mindig nem találtuk meg a keresett információt, olyan találatok mentén indulunk el, amelyek „majdnem jónak" tűnnek, és azokon próbálunk célravezető hivatkozásokat keresni.

Cégnév keresése

Próbáljuk megkeresni egy véletlenszerűen kiválasztott cég, a mezőtúri illetőségű Klíma honlapját! Tegyünk egy próbát először az egyik legismertebb keresővel, a Yahoo!-val: írjuk be a keresőablakába a *klíma* szót. A Vit Klíma nevű cseh cég weboldalára mutató linket kapjuk vissza egyetlen találatként, és ez biztosan nem az, amit keresünk. Próbálkozzunk egy kicsit célzottabban: mivel magyar céget keresünk, használjuk a „magyar web"-re szakosodott AltaVizslát. Az ott megtalált 3978 dokumentum viszont ijesztően sok, tehát valószínűleg szűkítenünk kell majd a keresést. De először nézzük meg az első tíz találatot, hátha a keresőprogram van annyira okos, hogy a releváns találatokat sorolja előre. Ezek között egyetlen olyan oldal van, amelyet egy mezőtúri cég tart fent: a vállalkozás neve azonban AIR-KOND-TUR EC Klíma- és Hűtéstechnika, és mi nem ezt keressük, hanem a Klímát. Csak az érdekesség kedvéért nézzük meg azt is, hogy az AltaVizsla magyar fókuszú keresőjének nemzetközi nagytestvére, az AltaVista mit tud a témáról. Ott a legelső találat a www.klima-i-c-rt.hu címen jelentkező oldalra mutat. Ez bizony lehet akár az általunk keresett vállalat siteja is, hiszen ez minden bizonnyal egy www.cegnev.hu típusú webcím. Ha a másik magyar keresővel, a Heurekával próbálkozunk, az első találat ott is a www.klima-i-c-rt.hu, a második pedig a „KLÍMA Ipari Centrum Rt. Honlapja" című oldal. A cég neve stimmel, és a találat melletti rövid információban szerepel egy Mezőtúrral kapcsolatos mondat. Itt az is kiderül, hogy valóban a www.klima-i-c-rt.hu az általunk keresett vállalat weboldalának címe, azaz az AltaVista és a Heureka is jól dolgozott.



Az e-mail címtárakról

Jóval nehezebb helyzetben vagyunk, ha valakinek az e-mail címét szeretnénk megtudni. Az internetes e-mail címtárak sajnos nagyon hézagosak, és nem is túl naprakészek. Próbálkozni azért lehet…

A http://www.net.hu/kiki/ címen találunk egy magyar e-mail ki kicsodát – HuWho néven -, amely több mint 15000 címet tartalmaz. Tegyünk vele egy próbát: keressük meg a miniszterelnök e-mail címét! Orbán nevű személy ugyan jó pár akad az adatbázisban, de Orbán Viktor sajnos ott nem szerepel.

Az is kiderül, hogy a nagy ingyenes webes levelezőrendszerek e-mail cím keresői (people.yahoo.com, www.whowhere.lycos.com stb.) sem segítenek rajtunk, hiszen a miniszterelnök minden bizonnyal nem regisztrálta magát a nagy nemzetközi adatbázisokban.

Közelítsük meg hát másként a problémát! Nyugodtan feltételezhetjük, hogy a keresett cím első része – a már szinte szabványos keresztnev.vezeteknev@cegnev.hu mintájára – a „viktor.orban@" karaktersorozat lesz. Tegyünk egy próbát a www.alltheweb.com-on, keressünk olyan lapokat, amelyek tartalmazzák a *viktor.orban@*-ot és a *miniszterelnök* szót is. A megjelenő két találat közül az első „Az 1956-os Magyar Forradalom Történetének Dokumentációs és Kutatóintézete Közalapítvány" címet viseli, ide érdemes lesz ellátogatni. Valóban, a lap Lonnie R. Johnson Orbán Viktorhoz címzett levelét tartalmazza, amelynek fejlécében ott a címzett teljes e-mail címe: viktor.orban@meh.hu. (A másik találat a Miniszterelnöki Hivatal vendégkönyve, ami szintén tanulságos olvasmány, noha jelenleg kitűzött célunkhoz nem visz közelebb.) Már közel a megoldás, de a biztonság kedvéért tegyünk még egy próbát, és nézzük meg az e-mail címben található meh.hu domaint. Ez valószínűleg a www.meh.hu lesz. Így is van! A Miniszterelnöki Hivatal weboldalára jutunk – amely meglepő módon angol nyelven jelentkezik – és a nyitó lapon jól észrevehető helyen ott a miniszterelnök elektronikus levélcíme. Csak egy kattintás, és már írhatjuk is neki szánt üzenetünket.

Az előbbiekben ismertetett, meglehetősen körülményes módszer sajnos igen jellemző azokra az esetekre, amikor e-mail címet keresünk. Pihenésképpen vegyünk egy könnyebb – és több sikerrel kecsegtető példát: mit tegyünk, ha egy friss víruskereső programot szeretnénk letölteni?

Fájlkeresés

Mivel valószínűleg egy nagyobb méretű fájllal lesz dolgunk, érdemes a letöltéshez egy közeli – tehát viszonylag nagy sebességű adatátvitelre képes – szervert választani. A www.euroseek.net szolgáltatása lehetőséget ad arra, hogy meghatározzuk azt a régiót, országot vagy nyelvet, amelyre fájlkeresésünket ki szeretnénk terjeszteni. Így elég az országot és a nyelvet magyarra állítani, és a vírus kulcsszót használni: az első találat a VirusBuster Team „Gyakran Feltett Kérdések" című lapja a www.vbuster.hu/FAQ.HTM címen. Nekünk azonban nem kérdésekre van szükségünk, hiszen abból valószínűleg több van, mint kellene, hanem egy víruskereső programra. Ez minden bizonnyal elérhető lesz a cég website-jának valamely más oldaláról, keressük meg tehát a site nyitó lapját. Az oldal legalján van egy apró betűs „Hungarian VirusBuster Team" link, a gyakorlottabb internetezők pedig már tudják, hogy az ilyen hivatkozások általában a site nyitó lapjára visznek. Esetünkben a link a www.vbuster.hu/intro.htm című oldalra mutat, ami viszont saját farkába harapó kígyó: egyetlen kattintható linket tartalmaz ugyanis, ami megint csak a www.vbuster.hu/intro.htm oldalra – vagyis saját magára – ugrat bennünket. Ez vicces, de a megoldáshoz nem visz közelebb. A még gyakorlottabb felhasználók viszont azt is tudják, hogy egy site nyitó lapját a legbiztosabban akkor érjük el, ha a szerver neve után mindent kitörlünk a címsorból. Ez a módszer most is segít: a www.vbuster.hu cím begépelésével megérkezünk a nyitó lapra, ahol az egyik menüpont a kívánt „Letöltés".

Különleges keresésekhez a speciális adatbázisokat célszerű igénybe

Csak logikusan

Az úgynevezett „logikai" keresőkifejezések igen hatékony eszközök lehetnek, ám látszólagos bonyolultságuk sokakat elriaszt használatuktól. Az ilyen kifejezések segítségével rövid angol szavakat (úgynevezett operátorokat), illetve zárójeleket használhatunk a keresés pontosítására. Ezek az operátorok egy keresés során tetszőlegesen kombinálhatók. Az alábbi kifejezéseket a legtöbb webes keresőszolgáltatás ismeri:

- OR: az OR (vagy) két oldalán álló kifejezések valamelyikének kell előfordulnia a találatokban. Pl. *tv or tévé*: olyan oldalakat keresünk, amelyek tartalmazzák a tv vagy a tévé szavakat; *tv or tévé or televízió*: azokat az oldalakat keressük, amelyek tartalmazzák a tv, a tévé vagy a televízió szavak bármelyikét.
- AND: az AND (és) két oldalán álló kifejezéseknek elő kell fordulnia a találatokban. Pl. *körzeti and tv*: minden olyan oldal érdekel bennünket, amely tartalmazza a körzeti és a tv szavakat.
- NEAR: a NEAR (közel) két oldalán álló kifejezéseknek a találatként megjelenő szövegekben közel kell állniuk egymáshoz (a keresőprogramtól függően maximum öt/tíz/húsz szó állhat közöttük). Pl. *körzeti near tv*: olyan oldalakra vagyunk kíváncsiak, amelyek tartalmazzák a körzeti és a tv szavakat, mégpedig úgy, hogy közöttük 5/10/20 szónál kevesebb van.
- NOT: a NOT (nem) után álló kifejezésnek nem szabad előfordulnia a találatokban. Pl. *szegedi and pécsi and not debreceni and tv*: a szegedi és a pécsi tv-ről szóló oldalakat keressük, de a debreceni tv-re nem vagyunk kíváncsiak.
- ( ): a programnak a zárójelben álló kifejezést kell először kiértékelnie, vagyis az ott megszabott feltételnek kell először teljesülnie. Pl. *((szegedi or pécsi) and (közszolgálati near (tv or tévé or televízió))) and not nyíregyházi*: olyan oldalakat keresünk, amelyek tartalmazzák a *körzeti* szót és a *tv*, a *tévé*, vagy a *televízió* szavak valamelyikét; a szövegben ezen szavak között 5/10/20 szónál kevesebb van; ezen kívül az oldalaknak tartalmazniuk kell a *szegedi* vagy a *pécsi* szavak valamelyikét, de a *nyíregyházi* szót nem tartalmazhatják.

Elender Online.
Mintha Önre szabták volna.

elender
SEMMI SEM LEHETETLEN.



Itt van Magyarország első testreszabható internetes hírlapja: www.eol.hu

➜ Az Elender Online az első olyan magyar nyelvű portáloldal, amelyen Ön döntheti el, mit olvas.

➜ Csak egyszer kell beállítania, mi érdekli, és ettől kezdve mintha saját újságja lenne: mintha egy szerkesztőség nap mint nap csak azon dolgozna, hogy kiválogassa az Ön számára fontos információkat, adatokat.

➜ Gazdaság. Üzlet. Politika. Tőzsde. Adónaptár. Informatika. Jogtár. Orvosi tanácsok. Autók. Komolyzene. Utazás. Időjárás. Sport. Szappanopera. És a többi. Személyre szabottan.

➜ Legyen Ön bárhol, foglalkozzon bármivel, az Elendertől pontosan azokat a szolgáltatásokat kapja, amelyekre szüksége van. Ezt több mint 25 000 elégedett ügyfelünk tanúsítja.

★ EURO RSCG BUDAPEST

elender internet
Semmi sem lehetetlen.

Elender online
www.eol.hu

Elender Informatikai Rt. Tel.: 465-7800; Fax: 465-7899; 1134 Budapest, Váci út 37.

venni: ilyenek például a weben elérhető kottagyűjtemények, a teljes szövegű Biblia, a különböző telefonkönyvek, a dalszöveg- vagy a receptgyűjtemények.

Az esetek többségében ezekhez a keresőkhöz is az általános keresőmotorokon keresztül juthatunk el, ha viszont egyszer célba értünk, semmiképpen ne feledkezzünk meg az egyes site-ok által kínált belső keresési lehetőségről. Az igazán jó webhelyeken az archívumban, esetleg teljes adatbázisokban is kereshetünk. Megesik, hogy ugyanúgy szűkíthetjük a keresést, mint a „nagy testvérek" site-jain, és alkalmunk nyílik az egyes kategóriák anyagában való keresésre.

Keresőkifejezések

A legegyszerűbb keresőkifejezés (azaz kulcsszó) egyetlen szóból áll. A keresőszolgáltatás e szó előfordulásait keresi az általa nyilvántartott weboldalakon. Több szolgáltatás lehetővé teszi, hogy megkülönböztessük a kis- és a nagybetűket (case sensitive search), és előfordul az is, hogy kulcsszavunkban úgynevezett helyettesítő karaktereket használhatunk. Az *al*a* keresőkifejezés ebben az esetben azokat a szavakat jelenti, amelyek „al"-lal kezdődnek, majd tetszőleges számú egyéb karaktert tartalmaznak, és „a"-ra végződnek: alfa, alma, alpakka, stb. Ha a „*" helyett „?"-et használunk, akkor pontosan egy – tetszőleges – karakternek kell szerepelni az „al" és az „a" között.

Más esetekben arról rendelkezhetünk, hogy elfogadjuk-e találatként azokat a szavakat, amelyek magukba foglalják a keresőkifejezést (substring search). Ha igen, az *alma* keresőkifejezésre találatként kapjuk vissza a hatalma vagy a dalmata szavakat tartalmazó weboldalakat is. A substring search használata a magyar nyelvre jellemző toldalékolás miatt gyakran hasznosnak bizonyul.

Az esetek nagy részében egynél több kulcsszó is beírható a keresőablakba. Ilyenkor – a keresőprogramtól függően – vagy minden szónak elő kell fordulnia a találatokban, vagy legalább egynek. Ha több szóból álló kifejezésre keresünk, tegyük idézőjelek közé az általunk beírt kulcsszavakat! A *Magyar Tudományos Akadémia* egészen más találatokat produkál, mint a *„Magyar Tudományos Akadémia"*, hiszen az első esetben minden olyan oldalt megkapunk, amely tartalmazza a *magyar*, a *tudományos* és az *akadémia* szavak egyikét vagy mindegyikét, míg a másodikban csak azokat, amelyek pontosan a *Magyar Tudományos Akadémia* kifejezést tartalmazzák.

Gyakran szűkíthetjük a keresést úgy, hogy a keresőoldalon található menükből további kritériumokat választunk ki, esetleg dátumokat adunk meg.

Külföldi és magyar keresők összehasonlító tesztje

KERESŐ / SZOLGÁLTATÁS	Összetett keresés	Tematikus csoportosítás	Fájltípus szerinti szűkítés	Nyelv szerinti szűkítés	Régió vagy domain szerinti szűkítés	Dátum szerinti szűkítés	Fordítás	Megjegyzés
AltaVista www.altavista.com	●	●	●	●	—	●	●	Az egyetlen nemzetközi kereső, ahol magyar nyelvre is lehet szűkíteni a keresést
Excite www.excite.com	●	●	—	●	●	—	—	Jó régió szerinti szűrés; a felnőtteknek szánt tartalom kiszűrhető. Felhasználóbarát logikai keresésszerkesztő
HotBot www.hotbot.com	●	●	●	●	●	●	—	Beállítható a nyitó lapról számított keresési mélység
Lycos www.lycos.com	●	●	●	●	—	—	—	Kép- és hangfájlok keresésére a legjobb
Yahoo! www.yahoo.com	●	●	—	—	—	●	—	—
AllTheWeb www.alltheweb.com	—	—	—	—	—	—	—	Alapszinten támogatja a logikai kifejezéseket; gyors
Heureka www.heureka.hu	●	—	—	—	●	—	—	—
AltaVizsla www.origo.hu	●	—	—	—	—	●	—	—
Elender (EOL) www.eol.hu	●	●	—	—	●	—	—	A megtalált fájlok egy köztes oldalon át érhetők el; ettől a keresés hatékonyabb, de lassúbb is

hvg MENEDZSER '99 SZEMINÁRIUM

VEZETÉS HALADÓKNAK

A HVG 1999-ben is megrendezi hagyományosan nagy sikerű menedzserszeminárium-sorozatát.



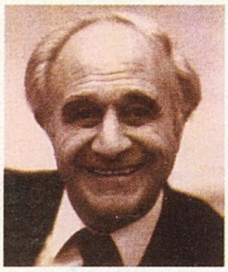
RON ROBERTS (Nagy-Britannia),
a walesi Modular Development Associates tanácsadó cég vezetője

A konfliktuskezelés mint nyereségforrás

(Managing Conflict for Profit)

1999. október 1.

Az előadó elemzi a konfliktusok természetét, szerepét, jellemzőit és a konfliktuskezelés leghatékonyabb módszereit. A résztvevők interaktív szituációs játékok segítségével ismerhetik meg a menedzserek és beosztottaik közötti konfliktusok megoldásának különféle lehetőségeit.
Néhány téma az előadásból: *jellemző konfliktusos szituációk elemzése • a konfliktus motivációs ereje • a konfliktuskezelés 5 különböző magatartásmódja • nyertes/vesztes pozíciók • sikeres konfliktusmegoldó technikák kifejlesztése.*



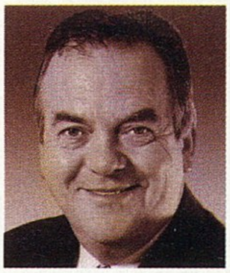
LESLIE DUNN (Nagy-Britannia),
a BBC munkatársa, nemzetközi kommunikációs tanácsadó cége vezetője

A sikeres prezentáció

(Presentation Skills)

1999. október 28.

A népszerű kommunikációs szakértőtől a tervek, beszámolók, üzleti ajánlatok, projektek bemutatásának leghatékonyabb módjait ismerheti meg. Előadása a prezentáció előkészítéséhez, felépítéséhez és a kifejező, dinamikus előadásmód kialakításához ad tanácsokat. Részletesen elemzi a résztvevők saját prezentációiról készült videofelvételeket és ezzel mindenkinek az egyéni prezentációs technikái javításához is segítséget nyújt. Megtudhatja azt is, hogy a meggyőző fellépéshez mikor és milyen technikai és kommunikációs segédeszközöket érdemes alkalmaznunk.
Néhány téma az előadásból: *a beszédhang és a stressz feletti önkontroll • a magabiztos előadókészség • az előadó és a hallgatóság viszonya • a kérdések kezelése • a meggyőzés eszközei.*



PAUL WILLIAMS (Nagy-Britannia),
a Training Management and Motivation londoni tanácsadó cég igazgatója

Marketing mesterfokon az internetkorszakban

(Marketing Master Class – The Impact of the Internet on Marketing and Marketing Communications)

1999. november 15.

Hogyan hasznosíthatjuk az internetet a marketingmunkában? Lehetőség vagy fenyegetés-e ez az új kommunikációs eszköz? Hogyan érhetjük el ügyfeleinket az interneten keresztüli marketingkommunikáció útján? – ezekre a kérdésekre ad választ az előadó. Megvizsgáljuk az internet hatását a marketingfolyamatokra, és tanácsot kapunk azzal kapcsolatban, hogy mely területeken alkalmazhatjuk az internetet a legeredményesebben.
Néhány téma az előadásból: *az internet integrálása a marketinges tervezésbe • az internetes forradalom nyertesei és vesztesei • az internet nyújtotta lehetőségek kiaknázása a cég számára • az integrált marketingkommunikációs megközelítés elemei • a hagyományos és az internetes marketing hatékonyságának összehasonlítása*



JACQUES HÉRARD (Franciaország),
a Cegos nemzetközi tanácsadó tréningcég üzletági igazgatója

Ügyfélközpontú menedzsment és vezetői módszerek

(Management par la valeur client et les processus)

1999. november 25.

Napjainkban, a gyorsan változó és globalizálódó piaci viszonyok között már nem elég csupán az, hogy jók a termékek, színvonalasak a szolgáltatások. Ahhoz, hogy egy cég szakmájában a legjobbá váljon, folyamatosan meg kell újítani a menedzsmentmódszereket, újra kell gondolni a teljes szervezet működését. A siker egyik kulcsa éppen az, hogy a menedzsment feltárja és megvalósítsa a legmegfelelőbb szervezeti formákat.
Néhány téma az előadásból: *az ügyfélközpontú menedzsment: az ügyfél felé forduló szervezet • a szolgáltatás minőségének összetevői • értékteremtés az ügyfél illetve a részvényesek számára • a hozzáadott érték elemzése • a szervezetek és a folyamatok újratervezése.*

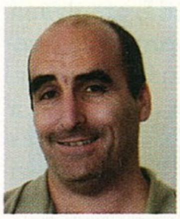
cegos
TANÁCSADÁS
OKTATÁS

Az előadások helyszíne a Radisson SAS Béke Hotel (Teréz krt. 43.). Egy előadás részvételi díja 29 500 Ft+áfa, amely az előadások írásos anyagának, az ebédnek, valamint a felszolgált frissítőknek az árát is tartalmazza. HVG-klubkártya-tulajdonosoknak 15% kedvezmény jár. A négy előadás együttes díja 25% kedvezménnyel: 88 500 Ft+áfa. Egyszerre csak egy kedvezmény vehető igénybe. Jelentkezés és további információ a 436-2055-ös telefonszámon vagy a 436-2010-es faxszámon, továbbá a HVG honlapján (http://www.hvg.hu).

PANNON GSM Az élvonal.

HVG Online kerekasztal: elektronikus fizetés

Az ezredvég egyik sikersztorija a virtuális bolt. Amerikában és Európában sokmilliós üzletté vált az árucikkek és a szolgáltatások online forgalmazása. Magyarországon az elektronikus kereskedelmi piac egyelőre csekély, a tavalyi évben a forgalom értéke csupán 10 millió forint volt, s az 1999-es előrejelzések sem túl biztatóak. Vajon igazuk van-e azoknak, akik szerint a fejlődést leginkább az hátráltatja, hogy itthon még nem lehetséges online fizetni a karosszékből megrendelt árucikkekért? A HVG Online kerekasztalánál erről beszélgettünk Steven Carlsonnal, Foltányi Tamással, Kostenszky Péterrel és Toporczy Istvánnal.



Steven Carlson, az iSYS Hungary webfejlesztési konzultációs cég stratégiai igazgatója és az Online Europe című szakmai fórum moderátora.



Foltányi Tamás, a Pricewaterhouse-Coopers cégtársa, a pénzügyi szektorban nyújtott vezetési tanácsadási tevékenység felelőse.



Kostenszky Péter, a bankközi elszámolásokkal foglalkozó Giro Rt. fejlesztéseként felelős megbízott vezérigazgató-helyettese.



Toporczy István, az Areco Systems Kft. kereskedelmi igazgatója és az EBOLT Kft. ügyvezetője.

T. I.: Természetesen létezik Magyarországon olyan technológia, amellyel az online fizetések lebonyolíthatók, bár használata még nem terjedt el szélesebb körben. Valamiért a magyarok bizalmatlanok, sokkal inkább, mint például az amerikaiak, akik többségükben készséggel megadják vásárlásaik során hitelkártyájuk számát, akár az interneten keresztül is. A visszaélések száma pedig elég csekély, majdnem elhanyagolható. A magyarok a kockázatot sokkal nagyobbnak érzik.

F. T.: A rizikó és a visszaélések száma azért Amerikában is igen magas. Ám ott sokkal korábban kezdődtek el az úgynevezett mail order szolgáltatások, amikre az elektronikus kereskedelem egész rendszere támaszkodik. Az Egyesült Államokban kialakult az adatnyilvántartás infrastruktúrája is, vagyis aki visszaél a lehetőségekkel, vagy csal, az „feketelistára" kerül, és ez bizony elég komoly visszatartó erőt jelent. Nálunk az ilyen rendszer kialakulását technikailag eléggé megnehezítette az adatvédelmi törvény – bizonyos értelemben a tisztességes emberek kárára is. Eközben az is igaz, hogy a hazai bankok egyszerűen képtelenek valamiben gyorsan megállapodni és ezután hatékonyan fellépni. A törvénykezés is egyoldalúan erőlteti, hogy az ügyfeleket érő minden bankkártya-használattal kapcsolatos kár jogos terheit a bankok vegyék a nyakukba, ami helyénvaló, csak eközben elfeledkezik a bankkártya-hamisítók, a csalók és a visszaélők elleni büntetőintézkedések szigorításáról, sok esetben még az ellenük való fellépéshez szükséges törvényi háttér megteremtéséről is. Magyarországon tehát nincs meg a hagyománya az online, illetve a nem készpénzes fizetésnek, a jelenlegi háttér és az ismeretek sem megfelelőek, ezért azután a közönségből hiányzik a bizalom. Így hiába vannak olyan online szolgáltatások, amik teljesen versenyképesek a nyugatiakkal, alig néhányan veszik csak ezeket igénybe.

K. P.: Többféle technológia is rendelkezésünkre áll Magyarországon az online fizetések lebonyolítására. Minél biztonságosabb egy ilyen rendszer, annál bonyolultabb és persze drágább is. Véleményem szerint azért nem terjedt még el az online fizetés, mert igazából senki sem tudja, melyik legyen előbb: az elektronikus áruházaknak kell-e kialakítaniuk a piaci igényt, vagy fordítva. Ugyanez igaz a fizetési infrastruktúrára is: érdemes-e nagyobb beruházással létrehozni egy hitelesítő központot addig, amíg nincs jelentős kereslet vagy kínálat az e-kereskedelmi piacon? A felmérések alapján elég bizonytalan, hogy milyen gyorsan növekszik majd az utóbbi kategóriák bármelyike.

S. C.: Az online fizetés ügye nem ügy. Az IDC szerint az elektronikus kereskedelem volumene évi 138%-kal nő Európában, ám a fizetés ott is többnyire offline, azaz a hagyományos csatornák valamelyikén keresztül történik. A Datamonitor szakemberei úgy vélik, hogy Európában 2003-ra válik majd a hitelkártya széles körben elfogadott és használt fizetőeszközzé az interneten. Az e-kereskedelem tehát ma többnyire úgy valósul meg, hogy a fizetés nem online történik. Ugyancsak fontos megjegyezni: az e-kereskedelem Magyarországon, de Európában is, főleg cégek között (business-to-business) zajlik majd, s nem a cégek és a fogyasztók között. 1999-re 5,6 milliárd dollár összértékű e-kereskedelmi forgalmat várnak Európában, ám ebből csupán 800 millió dollárt képvisel majd az utóbbi, a kiskereskedelmi kategória. A business-to-business világban pedig számos fizetési mód létezik, így például a bankátutalás. Ami itt fontos, amiről beszélnünk kell, az a bizalom kérdése.

HVG: Egy neves amerikai szakértő szerint az online vásárlók túl sokat, a kereskedők pedig túl keveset aggódnak az internetes hitelkártyacsalásokkal kapcsolatban. Az online fizetési folyamat során kinek kell bíznia és kiben?

S. C.: Ha el akarunk adni valamit, ki kell elégítsük a vevőnek azt a jogos elvárását, hogy a tranzakció eredményesen zárul majd. Egy online boltot viszonylag egyszerű felállítani. Ma

körülbelül hatvan, többségében 2-3 főt foglalkoztató vállalkozás működtet online üzletet Magyarországon. Honnan tudhatom, hogy ha üzleti kapcsolatba kerülök valamelyikkel, megkapom-e, amit akarok? Meg kell nézzem, többek között, magát a siteot: elég profi-e, van-e pénz mögötte, a működtetők betartják-e ígéreteiket, van-e „neve" a vállalkozásnak stb.

T. I.: A vásárló érdeke, hogy nézze meg tüzetesebben is az elektronikus boltot, ahol vásárolni szándékozik. Ha egy cég ráköltött pár millió forintot egy ilyen online szolgáltatásra, akkor ez bizonnyal meg is látszik a siteon. A befektetést pedig nyilvánvalóan nem azért tették, hogy a néhány ezer forint értékű cikket rendelő vevőt átverjék.

F. T.: Én azért borúsabban látom a helyzetet. A bizalom tényleg fontos, de az igazi baj ott van, hogy ma Magyarországon kevesen interneteznek. A számok ugyan fantasztikus növekedést mutatnak, de az internethasználók többnyire diákok, s nekik – még – nincs hitelkártyájuk, amire az online fizetéshez szükség van. Akad néhány ezer felhasználó, aki hitelkártyával is rendelkezik, ám piaci szempontból ez a kör nagyon kicsi. A megoldás az lesz, ha az internetező kártyabirtokosok száma jelentősen megemelkedik. Ilyen hatása lesz annak is, hogy a VISA és a Mastercard a hitelkártyák mellett a *csak* elektronikus tranzakciók lebonyolítására alkalmas VISA Electron, illetve Cirrus/Maestro termékeiket is bevonják a SET [Secure Electronic Transaction] nevű biztonságos internetes fizetési szabvány körébe. Így, mivel idehaza e bankkártyatípusok igen kedveltek és elterjedtek, a mainál sokkal nagyobb felhasználói kör férhet majd hozzá e biztonságos tranzakciótípushoz.

T. I.: Mi elektronikus áruházak fejlesztésével foglalkozunk. Sok céget, köztük a legkomolyabb hazai kereskedelmi vállalkozásokat is, kerestünk meg, és mindenhol azt tapasztaltuk, hogy bár tudnak az e-kereskedelemről és belátják annak fontosságát, arra még nem hajlandók, hogy erre pénzt költsenek. Azt mondják, hogy ma még kevés az internetező, kicsi a piac, így várjunk a befektetéssel. Eközben az internetező meg azt mondja, hogy alig van egy-két online áruház, azok is kicsik, nincs köztük komoly név, hát akkor miért is érdekes ez nekem? Az online kereskedelem, és így az online fizetés is, akkor kap majd lendületet, ha megjelenik az interneten az első három nagy kereskedelmi vállalat, amelynek üzletei megtalálhatók a belvárosban is. A többiek villámgyorsan követni fogják őket.

HVG: A hazai piacon tehát egyszerre érvényesül a tájékozatlanság és a józan üzleti megfontolás. Kire hárul a feladat, hogy a fejlődéshez elengedhetetlenül szükséges bizalmi helyzetet megteremtse?

K. P.: A kereskedőnek természetesen bizalmat kell keltenie termékei és szolgáltatásai iránt, ám emellett azt is biztosítania kell, hogy a fizetés rendben megtörténjen – és csak az az egy fizetés történjen meg, amire a vevő meghatalmazást adott. Így a bizalom kialakítása a bankoktól indulhat el úgy, hogy megfelelő rendszert működtetnek. Ilyen a SET, amely ma komoly támogatást élvez a világ vezető kártyatársaságainál éppúgy, mint a szállítóknál. A Giro Rt. a bankrendszeren belül az összes bankkal kapcsolatban áll, és így igazi bizalmi központtá válhat. Mi ezért foglalkozunk több mint egy éve az elektronikus kereskedelemmel és az ehhez kapcsolódó fizetési technológiákkal. Még nem tartunk ott, hogy holnap elindíthatnánk teljes körű szolgáltatásunkat. Több komoly fejlesztés vár még ránk, és a beruházásokat ma még főleg azért vállalnánk, mert tudjuk, hogy ezzel a jövőt tanuljuk meg.

T. I.: A magyar cégek vezetői ma még eléggé le vannak maradva internet-ügyekben. Ha egy nagy vállalat élén olyan vezető ül, akinek fogalma sincs az internetről, ő bizony nehezen fogja elfogadni az ilyen célú beruházásokat.

F. T.: A bankoknak kell arról gondoskodniuk, hogy ha már egyszer ügyfeleik használják a kártyát, akkor azt biztonságos csatornákon keresztül tehessék. Így a bankok érdekében áll az internetes kultúra, az információ terjesztése. Véleményem szerint elodázhatatlan az úgynevezett chipkártya megjelenése a bankkártyapiacon. A ma világszerte használt mágnescsíkos kártyák kis túlzással halott-

nak is nevezhetők, hiszen túlzottan sebezhetőek. A chipkártyával viszont nagyon egyszerűen és biztonságosan lehet majd fizetni online és offline egyaránt.

T. I.: Az elektronikus fizetéshez valóban szükség van kártyára, de nem ez a legnagyobb akadály, hiszen én nem tudok arról, hogy Magyarországon bárki visszaélt volna az interneten keresztüli elektronikus fizetéssel.

F .T.: Volt ilyen, de a visszaélések valóban nem jellemzők. A biztonságnak persze ára van: ha ma valaki a legbiztonságosabb módon szeretne online fizetni, akkor először el kell mennie a bankjába, ott azonosítania kell magát, majd kap egy hitelesítő kulcsot és egy szoftvert, amit otthon installálnia kell a számítógépére. Én hiszek ebben, de kétségtelenül nem egyszerű ez a folyamat. Ezt oldja majd meg a chipkártya, hiszen azzal egy csapásra minden bankkártyával rendelkező személy online kereskedelmi ügyfél is lehet.

T. I.: Igen ám, de a SET Amerikában sem terjedt még el széles körben, és ma a fizetés SET nélkül is ugyanúgy lebonyolódik itt, mint ott. A chipkártya biztosan segíteni fog, de nem kell ezt megvárjuk, hiszen már ma is adottak a lehetőségek.

HVG: Amerikában a társadalombiztosítási szám alapján bárki azonosítható, itthon azonban nincs ehhez hasonló eszköz az egyének azonosítására. Önök szerint szükség van-e arra, hogy az állam részt vegyen az online fizetési folyamat kialakításában?

K. P.: Az biztos, hogy segítene, ha lenne törvény az elektronikus aláírásról, vagyis arról a módszerről, amivel az egyének biztonsággal azonosíthatók az interneten. Az is biztos, hogy az állam számos piacképes adatbázist tudna kínálni a felhasználóknak. Azt nem hiszem, hogy az adatkezelésnek teljesen központosítottá kellene válnia, mint ahogy a jelenlegi bankkártyás rendszerben sincs ilyen.

F. T.: Valójában a hitelkártya-társaságokhoz vagy az online fizetési rendszerekhez csatlakozók egyben részévé válnak egy nemzetközileg elfogadott szabvány- és intézményrendszernek, ami lényegében a mi kis országunkénál sokkal nagyobb központosított rendszernek is tekinthető.

HVG: Kimondhatjuk-e tehát, hogy ma Magyarországon teljes biztonsággal fizethetünk online?

F. T.: Én inkább úgy fogalmaznék, hogy rendelkezésünkre állnak a biztonságos módszerek, és van olyan bolt – nem is kevés –, amely ezeket használja. A lehetőség itt van, működik, igénybe lehet venni, nem drága. Aki odafigyel, az ésszerű méretű beruházással képes ma Magyarországon biztonságos online fizetési szolgáltatást működtetni.

HVG: Önök vásároltak már magyarországi online kereskedőtől?

T. I.: Igen, például Linux-könyveket.
F. T.: Én pedig CD-t.

Online árverések

Egyesek néhány százra, mások több ezerre becsülik az interneten működő aukciós site-ok számát. Noha a virtuális térben folyton felbukkanó, majd eltűnő oldalak mennyiségét nehéz pontosan megbecsülni, kétségtelen, hogy az elektronikus formában lebonyolított árverések az ezredforduló egyik internetes húzóágazatának számítanak: a Forrester Research becslése szerint az online aukciós piac értéke három éven belül meghaladja majd az 52 milliárd dollárt.

Az online eladók számára példátlan lehetőséget jelent, hogy az internet rengeteg vásárlót képes egy helyre gyűjteni, a földrajzi határokra való tekintet nélkül; egyes kereskedők már be is zárták „valós" boltjaikat és kizárólag online aukciók útján árusítanak, így spórolván meg többek között egy „valós" üzlethelyiség fenntartásának költségeit. A vásárlók az árverések izgalmas, gyakran élményszámba menő hangulatát magasztalják – gyakran olyannyira, hogy a licitálás mindennapos szenvedélyükké válik. Sok site arra is lehetőséget nyújt, hogy az egy-egy terület iránt érdeklődők fórumokon cseréljenek eszmét – így találkoznak össze az árverések ürügyén a Barbie-gyűjtők vagy a gyufacímkék megszállottjai.

Az online árverésekkel foglalkozó cégek jelentős része az eladók és vásárlók bizalmi viszonyára épít, és nem garantálja például az aukciókon részt vevők megbízhatóságát, így nemegyszer előfordulnak visszaélések is.

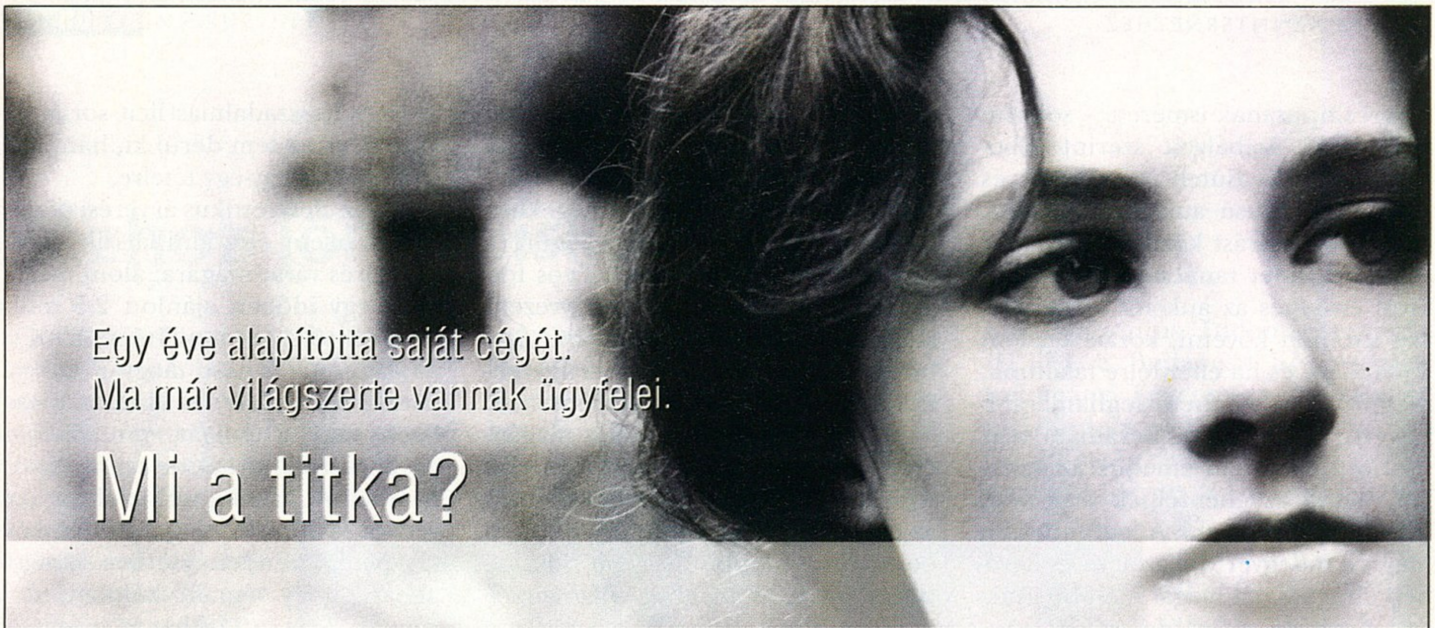
A hiányosságok ellenére hihetetlen népszerűségnek örvend – különösen az Egyesült Államokban és Kanadában – az eBay, ami az alapító feleségének Pez-cukorkásdobozok iránti gyűjtőszenvedélyéből nőtte ki magát a világ legnagyobb elektronikus árverőházává. Az eBay, ami az értékes ingatlanoktól a giccsig minden árunak teret nyújt, nem vállal felelősséget a tranzakciókért, és nem szavatolja a vevők és eladók személyazonosságát sem; ugyanakkor különböző szolgáltatásokkal megpróbál bizalmi légkört teremteni, a rossz szándékú csalók száma pedig a híradások szerint a forgalomhoz mérten csekély.

Az eBay bevétele az eladóktól beszedett jutalékból áll össze – ez 25 centtől 50 dollárig terjedhet, az eladásra kínált áru értékétől függően. Az előbbi kategóriába tartozik pl. Stephen King Different Seasons című műve 1 centes kikiáltási áron (2 centért el is vihető, ha nincs magasabb licit), míg az utóbbi érvényes egy kaliforniai árverező által meghirdetett 1960-as Rolls-Royce Silver Cloud II modellre, ami a cikk írásakor 16 000 dollárért kellette magát.

Az eBay-étől eltérő modellt követ az ugyancsak sikeres Onsale, ahol többek között márkás, vadonatúj számítástechnikai és elektronikai termékekre lehet licitálni; a Priceline pedig a légitársaságokkal és egy országos autókereskedő-hálózattal szövetkezve repülőjegyeket és új gépkocsikat árul. Megjelentek a színtéren olyan variációk is, mint az eWanted, az eBay „fordítottja": ezen a site-on a vásárolni szándékozók hirdetnek, és a keresett cikkek birtokában lévő eladók igyekeznek minél alacsonyabb árat ajánlani.

Az online árverések sikerének hatására egymás után eszméltek a hagyományosan aukciókkal nem foglalkozó site-ok is, így ma már a portálok jó része (így a CNET, a Yahoo! és a Lycos) is helyet ad árveréseknek. Nemrégiben a könyvkereskedésként indult Amazon.com is beszállt a versengésbe, ráadásul úgy, hogy egyezséget kötött a hírneves Sotheby'szel, míg az eBay egyszerűen megvásárolta a kaliforniai Butterfield & Butterfield aukciósházat.

A megbízható és jól bejáratott site-ok bármelyikén sikerrel licitálhatunk, az árverés során azonban nem árt néhány szabályt figyelembe venni. Mindenekelőtt fontos, hogy ismerjük a szóban forgó cikk valós értékét – ha a kereskedelmi forgalomban nem kapható áruról van szó, jobban tesszük, ha több online aukció archívumában is szétnézünk. Lényeges az


Egy éve alapította saját cégét.
Ma már világszerte vannak ügyfelei.
Mi a titka?

árverés típusának ismerete – sok site különböző szabályok szerint lebonyolított (pl. „dutch”, „express” és „reserve”) típusú aukciókat szervez, és a szabályleírást közli a site-on. Az AuctionInsider tanácsai szerint ezen kívül érdemes az aukciót folyamatosan nyomon követni, korán kezdeni a licitálást, és ha ellenfélre találtunk, megpróbálni a lehető leghamarabb ráígérni az ajánlatára. Beválhat, ha az utolsó pillanatban emeljük az összeget, hátha az ellenfélnek már nem lesz ideje visszavágni. A legfontosabb mégis a hidegvér: aki az árverés hevében elragadtatja magát, később gyakran megbánja a forrófejűségét.

A hazai internetezők hitelkártyával felszerelkezve elméletileg részt vehetnek a külföldi site-okon zajló árveréseken; sajnos azonban az olcsó tételeknél a szállítási költségek, az értékesebb darabok (pl. gépjármű, ékszer) esetében pedig a vám- és devizaszabályok jelenthetnek nehézséget. A tengerentúli eladók ráadásul gyakran vonakodnak az árut külföldre postázni.

Aki ezért úgy dönt, hogy inkább az itthoni online árverési piacon próbál szerencsét, meglehetősen szűk kínálatot talál. Magyarországon három cég foglalkozik elektronikus árverésekkel, közülük a veszprémi illetőségű Licit City az egyetlen, amely kifejezetten ebből a célból indult augusztus közepén. A Licit City árverési oldalán hét kategóriába sorolt termékekre lehet licitálni, és megtekinthetők a már lezárult és az elkövetkező aukciók is. A „Műtárgy” kategóriában például e cikk írásakor 8000 forintos kikiáltási áron szerepelt egy század eleji, felhúzható Chaplin-figura „eredeti Chaplin kézimunka” megnevezéssel, és baráti áron, 5000 forintért hirdettek egy Németországból származó, ölelkező párt ábrázoló timsószobrot. A lezajlott aukciók listájából az is kiderült, hogy a kiskereskedelmi ár feléért, 20 000 forintért talált gazdára egy használt lézernyomtató.

A Licit City egyébként főleg vállalati felszámolásokból származó cikkekkel üzletel, így bevételt elsősorban a vétel-eladás során keletkező profitból remél. Kővágó István ügyvezető szerint magánszemélyek is eladhatnak a siteon, de mivel a cég az áruba bocsátás előtt minden terméket megvizsgál, a szállítással és letétbe helyezéssel együtt járó „macera” miatt sokaknak nem éri meg a részvétel.

Bár az eBay-hez hasonló cégekhez képest a Licit City kishalnak számít (a cég az indulás óta 300 000 Ft-os forgalmat produkált), a site az ügyvezető szerint 95 százalékos eladási aránnyal büszkélkedik, amit a nagy tengerentúli árverezők is megirigyelhetnének.

A Licit Cityvel ellentétben magáneladókra épít „Magyarország első nyilvános internetes árverezőháza”, az eredetileg az arveres.co.hu címen bejegyzett, később a Prím Online portál oldalain is helyet találó aukciós site. Balogh Attila Balázs, a Prím Online igazgatója szerint a videokazetták, a forgalomból kivont pénzek és a számítástechnikai cikkek a legkelendőbbek a site-on, ahol a cikk írásakor egy papír tízforintos licitje 253 forintnál tartott. Az 1 forintos kikiáltási árról 51 forintra tornázta fel magát egy – a mellékelt fénykép tanúsága szerint – megkímélt állapotban lévő napfogyatkozás-néző szemüveg, amelyre összesen 11-en licitáltak. 1005 forintnál rostokolt egy háromhúros, kisméretű balalajka, és csak két licitáló érdeklődését keltette föl a Régiség kategória egyik darabja, az 1979-es kiadású helyesírási tanácsadó - az eladó ismertetője szerint „eredeti könyvtári darab” –, amely a ragozási táblázatok mellett az „ikes és iktelen igéket” is tartalmazza. A Prím Online szerint egyébként a kis értékű cikkek esetében az eladási arány 70 százalékos, míg a drágább daraboknak csupán 3-5 százaléka talál gazdára. (A cég nem tervezi, hogy jutalékot szedjen az árveréseken részt vevőktől, és az üzemeltetés költségeit igyekszik hirdetésekből fedezni.)

Öszvér megoldást választott az elektronikus apróhirdetések egyik hazai úttörője, a közelmúltban az Extra szerverére költözött Apronet. A site továbbra is elsősorban apróhirdetésekkel foglalkozik, de ezek – az eladó döntésétől függően – lehetnek „licitálhatóak” is. Az Apronet oldalain a cikk írásakor 265 cikkre lehetett licitálni, köztük egy 1989-es Daciára (250 000 Ft) egy 486-os számítógépre (1 Ft) és egy másfél szobás lakótelepi lakásra (4 800 000 Ft). Igaz az is, hogy az Apronet nem kényezteti el információval a felhasználókat: nem tudni, hogy a feltüntetett ár a kikiáltási ár vagy hosszadalmas licit során alakult ki, és az sem derül ki, hányan licitáltak már egy-egy tételre.

Bár az elektronikus árverési piacon folyó verseny éleződni látszik, az igazi áttörés várat magára: álom még az eBay egy időben ajánlott 2,5 millió árverési tétele és havi 1,5 milliárd (!) találata. Az ismert magyar aukciós házak, így a BÁV, a Blitz, a Kieselbach vagy a Polgár, rendelkeznek ugyan website-okkal, de ezeken csak a nyomtatott katalógusok elektronikus verziói találhatók meg, az interaktivitás pedig minden esetben kimerül abban, hogy e-mailt küldhetünk a cégnek. Igaz, a Lufthansa magyarországi site-ján az év elején lehetett repülőjegyekre licitálni, ám a kezdeményezés eddig nem talált követőre.

Az online árverések itthoni elterjedésének egyik akadályát a Licit City szerint a hitelkártyás fizetés helyzete jelenti, ami Nyugat-Európában és az Egyesült Államokban az egyik legelterjedtebb fizetési módszer. „Sajnos Magyarországon még sokat kell arra várni, hogy az emberek megbízzanak az interneten lebonyolítható üzletek biztonságában”, állítja a cég ügyvezetője. Balogh Attila Balázs, a Prím Online igazgatója szerint legalább ennyire fontos a bizalom – vagy annak hiánya –, hiszen amíg „egy árverésen mind a kikiáltók, mind a licitálók azonosíthatók, és általában komoly személyek, a weben nem feltétlenül. Vagyis nincs garancia arra, hogy ha valaki felverte az árat, meg is veszi az árut annyiért – vagy arra, hogy a kikiáltó a kikiáltási áron oda is adja azt az egyetlen vevőnek.”

eBay
www.ebay.com
Onsale
www.onsale.com
Priceline
www.priceline.com
eWanted
www.ewanted.com
Amazon Auctions
auctions.amazon.com
AuctionInsider
www.auctioninsider.com
Apronet
stop.extra.hu/apronet
Licit City
www.licitcity.hu
Prím Online Árverés
www.prim.hu/arveres

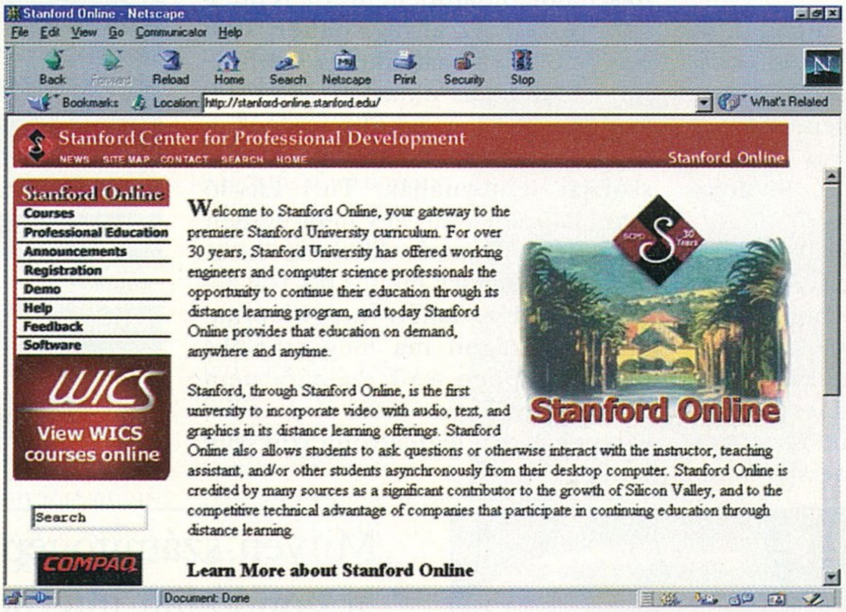
Házhoz jön az iskola

Az előző történeti korszakokban mi mentünk az iskolába. A kommunikációs korban az iskola jön el hozzánk – mondta egy, a Wired online magazinnak adott interjújában néhány hónappal ezelőtt Andy DiPaolo, a Stanford Center for Professional Development igazgatója. Az utóbbi két évben rendkívüli mértékben megnőtt az internetes távoktatás iránti érdeklődés, tette hozzá DiPaolo. Persze ebben is, mint az internetes fejlesztésekben szinte mindenütt, az Egyesült Államok jár az élen. Szinte lehetetlen megszámolni, hány egyetem vagy szakiskola kínál olyan online kurzusokat, amelyek a hagyományos módokon megszerezhető diplomákkal és egyéb képesítésekkel egyenértékű – vagy közel egyenértékű – akkreditált képzést nyújtanak.

Mi sem jelzi jobban ennek az oktatási iparágnak a felfutását, mint hogy – főként egyetemi berkekben – az ellentábor is egyre nő. Tavaly nyáron például a University of Washington at Seattle több mint 900 tanára tiltakozott az állam kormányzójához intézett petícióban a 2020 Commission nevű kormánybizottság online oktatással kapcsolatos tervei ellen.

Amíg a webes távoktatás szószólói elsősorban a virtuális oktatás demokratikus jellegét, olcsó(bb)ságát, kényelmességét, a stúdiumok testreszabhatóságát és határokon átívelő voltát hangsúlyozzák, az ellentábor egyrészt a tanulási folyamat elszemélytelenedésére hívja fel a figyelmet, valamint aggodalmát fejezi ki afelett, hogy az online oktatás személytelensége kedvez mindazoknak, akik mindössze „a papírra utaznak".

Az online kurzusok választéka két forrásból bővül: már létező oktatási intézmények hirdetnek meg webes távoktatást, vagy pedig oktatók kifejezetten erre a célra hoznak létre virtuális egyetemeket, iskolákat.



Az előbbire a Stanford online egyeteme, vagy a weben 1995 óta oktató University of California Berkely Extension, az utóbbira a három éve működő, több mint 1600 kurzust és 100 különböző diplomát meghirdető California Virtual University, az idén januártól üzemelő, 50 déli egyetem és főiskola programjaiból merítő Southern Regional Electronic Campus, vagy a 180 egyetemi szintű kurzust működtető Western Governors University a példa.

Az internetes oktatás ugyan nem ismer földrajzi határokat, ám mindazok a magyarok, akik nem tudnak megfelelő szinten angolul, vagy nem tudják/akarják kifizetni a külföldi tanfolyamok tandíjait – a Stanford Online-nál például szemináriumonként átlagosan 1000 dollár az ár –, egyelőre meglehetősen szűkös választékból gazdálkodhatnak. Néhány kurzus a nem túl sokból:

A budapesti Eötvös Loránd Tudományegyetem (ELTE), a pécsi Janus Pannonius Tudományegyetem (JPTE), a Budapesti Közgazdaságtudományi Egyetem, a székesfehérvári Kodolányi János Egyetem és a Gödöllői Agrártudományi Egyetem működik együtt a Uniworld virtuális egyetemen. Az említett egyetemek diákjai szabadon, teljes értékű, akkreditált óraként vehetik fel a Uniworld által kínált kurzusokat. Amint ezt a Uniworld Kht. titkárától, Turi Lászlótól megtudtuk, a két éve változó programokkal működő projekt keretében a diákok idén szeptembertől két filozófia szemináriumot hallgathatnak Nyíri Kristóf Uniworld Kht.-elnöktől. Ezek a Uniworld-kurzusok tehát egyelőre anyagi okok miatt a külvilág előtt zártak. Szabadegyetemi jelleggel dolgoz viszont ki és tesz közzé a Uniworld összehasonlító vallástudományi anyagokat az Oktatási Minisztérium támogatásával. Turi elmondta: az első anyagok idén augusztustól, a teljes program 2000 márciusától szerepel majd a Uniworld site-on. Ezt az anyagot bárki szabadon használhatja, s pénzért tutoriális rendszerű oktatás igényelhető majd hozzá.

A ELTE Pedagógia tanszékén Kárpáti Andrea docens is hasonló módon teszi átjárhatóvá óráit az egyetem különböző karain tanuló tanárszakos hallgatók számára.

Amíg a fenti virtuális projekt egyelőre csak bizonyos egyetemek hallgatói számára hozzáférhető, teljesen nyitott kurzusokat hirdet a Lingua angol nyelviskola. Az intézmény vezetőjétől, Kovács Jánostól megtudtuk: a TVNET internetes szolgáltatóval közösen üzemeltetett, a Nyitott Szakképzésért Közalapít-

vány által is támogatott, 1997 óta működő szolgáltatás tizenegyféle kurzust indít (e-mailes szintfelmérés után) a kezdőtől a haladóig. A tananyag egy CD-ROM sorozatra épül. A tanárok és a diákok az interneten konzultálnak, így a dolgozatok értékelése és a visszajelzés is e-mailen történik. Nyelvtani és stilisztikai kérdéseket a site-on üzemelő fórumban bárki feltehet. Kovács elmondta: a kurzusok iránt komoly érdeklődés mutatkozik, de számokat nem árult el.

A másik internetes angoltanfolyam a Matáv oldalain működő Distance English Personal. A DEP részletes igényfelmérést, ingyenes próbakurzust és vizsga- vagy egyéb eredménycentrikus, komplex oktatási csomagot ígér.

Mindenképpen a sorba illeszkedik még a SZÁMALK Open Business School távoktatási programja, amely fizetős menedzser- és bankárképző kurzusokat kínál, s nemzetközileg elfogadott Master of Business Administration (MBA), valamint Master of Science European Business & Management (MSEB) diplomát nyújt. Az OBS távoktatási struktúrájának részeként a tanfolyamokra beiratkozó diákok oktató csomagot kapnak, s tanáraikkal az interneten is konzultálhatnak. Az OBS oktatási anyagok is hozzáférhetők a weben, s a diákok jelszóval virtuális osztálytermekbe léphetnek be.

Sajnos, amíg az USA-ban elképesztő iramban terjed az online oktatás, Magyarországon ma még sem a szolgáltatói, sem a fogadói-felhasználói oldalon nem áll rendelkezésre sem az anyagi háttér, sem megfelelő infrastruktúra ahhoz, hogy a virtuális oktatást nyújtó intézmények és a tanulni vágyók a web biztosította lehetőségek teljes skáláját kihasználják. Turi László ezzel kapcsolatban egy nemrégiben megjelent Towards Lifelong Learning in Hungary című OECD-kiadványból idéz, amely megállapítja, Magyarországon ma még szociális okokból éppen azok számára nem hozzáférhető az online oktatás, akiknek erre a legnagyobb szüksége lenne.

KÜLFÖLD

Stanford Online
stanford-online.stanford.edu/

University of California Berkeley Extension
www.unex.berkeley.edu:4243/em/

California Virtual University
www.california.edu

Southern Regional Electronic Campus
www.srec.sreb.org/

Western Governors University
www.wgu.edu/wgu/cookiehelp.html

MAGYARORSZÁG

Uniworld
www.uniworld.hu/

Lingua
angol.tvnet.hu/

Matáv angol
business.matav.hu/uzlet/katila/postman.htm

OBS
www.obs.hu/

Nett helyek Budapesten

Bár egyes nyugati szakértők végképp elsiratták őket, úgy tűnik, még nem kell attól félni, hogy eltűnnek a színről az „internet-kávéházak" – legalábbis Magyarországon nem. Igaz ugyan, hogy nálunk is egyre többen tudnak otthonról, a munkahelyükről vagy az iskolából a világhálóra kapcsolódni, kora őszi budapesti körsétánk alkalmával szerzett tapasztalataink szerint mégis sokan térnek be napközben hosszabb-rövidebb időre egy nyilvános helyre, hogy onnan webezzenek.

Web à la Plaza

Hétfő délelőtt mindenki dolgozik, ezt egy gyerek is tudja. De hogy mindenki a Duna Plazában?! A tömött második emelet egyik sarkában, egy divatáruüzlet és egy mobiltelefon-lerakat között húzódik meg a Matáv Pont. A kávé, az étel és az ital hiányáért némileg kárpótol a szemközti étkezőudvar és a légkondicionálás. A helyiség tehát dugig, de a szemnek végső soron kellemes a környezet, bámészkodni pedig van időnk, amíg a pultnál ránk kerül a sor, és tisztázhatjuk: a többi sorban állóval ellentétben mi nem telefonkészüléket akarunk venni, és nem is reklamálni jöttünk, csak internetezni szeretnénk. Egy készséges alkalmazott magára veszi gondunkat, és elmondja: minden megkezdett óra 500 forint, a minimális hozzáférés pedig 30 perc, ami 300 forintba kerül. Bérlet is váltható, tíz órára 4000-ért. A jó szándék újabb megnyilvánulása: fél órát kérünk, 11-ig kapunk időt, pedig még csak 10:23 van.

Szinte azonnal találunk szabad gépet – ez az egyetlen, amely előtt éppen nem ül senki. (A székek kényelmesek.) A mezőny szimpatikus, a PC-k előtt reprezentatív merítés a társadalomból: kövér, de divatos gimnazista fiú walkmannel, öltönyös bankárember, számítógépzseni negyvenes szakállas, vidéki család hatan, kedves gimnazista lány. A meleg, bizalomteli légkör jól is jön, mert van ugyan néhány kiterített tésztaszűrőt idéző fémszerkezet, ami meggátolja, hogy asztaltársunk gépére sandítgassunk, de bárki, aki mögénk lép, azonnal láthatja, merre járunk a weben. Azt tehát valószínűleg nem innen fogjuk ellenőrizni, hogy rendesen frissítik-e a bigboobs.comot. Különösen mi nem, mert a mi gépünkre a példásan tisztán tartott kirakatüvegen át még a folyosóról is belátni.

Az óra tehát ketyeg, kezdődhet a vágtatás a weben – sajnos az Acer x86 Family PC a 64 MB-nyi memória ellenére is inkább fontolva halad. Persze lehet, hogy a sávszélesség a kevés. Bugyuta kérdésünkre: „Hogyan lehet innen e-mailt írni?", egy zaklatott alkalmazott a C3-féle Freemailre irányít bennünket, és rögvest magunkra is hagy.

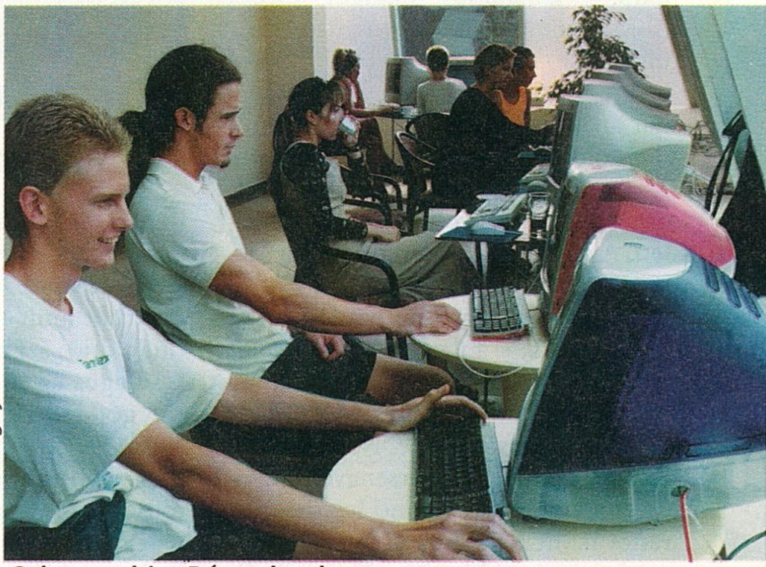
A gépeken egyébként Microsoft Word és Excel is van, s CD-t és flopit is lehet vinni, vagy írásokat helyben alkotni. Nem árt persze, ha a bizalmas anyagokat munkánk végeztével gondosan letöröljük a gépekről, mert ha ott felejtjük őket, bárki előtt megnyílnak. Mi is jóízűen mazsoláztunk mások magánirományaiból.

Az A4-es színes nyomtatás első oldala 450 Ft, azután oldalanként 200, dicsekszik egy fekete-fehéren nyomtatott felirat, de igazából nem működik a dolog. „Nincsenek beállítva", világítja meg egy újabb helyi segítőnk a nyomtatópark pillanatnyi státusát. A gépből két hangszóró is kilóg, de a Real Audio sajnos nem működik.

Matáv Pont
Duna Plaza, Bp. XIII., Váci út 178.
Tel.: 464-7080
Nyitva: H.–P.: 9-20,
Szo.: 10-18, V.: 11-18
300 Ft/30 perc, 500 Ft/óra,
4000 Ft/10 óra

Resti az egyetemi negyedben

A Matáv Ponténál szerényebb és egyneműbb közeg a BudapestNet Kecskeméti utcai egysége, rögtön az egyetemi negyed alsó széle közepén.



Túri Gergely

Cyber-sushi a Rózsadombon

Mellette az ELTE Jogi Kar, szemben az Alföld étterem, illetve egy rendőrőrszoba. Egyszerű bútorok, kedvesség, tisztaság, soknyelvűség – főként magyar és angol –, mintha leginkább külföldiekre számítanának. Meg kell hagyni: a szövegek egyértelműek és valóban eligazítanak. A közönség jobbára egyetemistaszerű vagy korú.

A földszinten két tekintélyes méretű automata árul kávét, teát, üdítőt, illetve Marsot, Snickerst és egyéb kalóriabombákat, általában egy százasért.

Internet: fél óra 350, egy óra 700 forint. Nem annyira kávéház, mint inkább (csöppet sem barátságtalan) resti foglalja el a földszintet; az emeleten számítógépes játékcsata dúl, a hangokból ítélve a pubertáskor elején járó harcosokkal. Akadálypálya az internetezőknek is jut: a lépcső ügyes trükkel csalja tőrbe a webre vágyókat. Igaz, az alacsony peremre kétnyelvű felirat figyelmeztet: „Ez a rész itt igen kemény betonból van. Senkinek sem ajánljuk, hogy kikezdjen vele." Vigyázzunk, nehogy olvasás közben elvétsük a lépcsőfokot!

Odalent viszont tágas a tér, nincs ugyan légkondicionáló, de van ventilátor és sok-sok asztal. A segítők azonnal elérhetők, és tapasztaljuk, hogy értik a dolgukat. Tele a terem, összesen két gép szabad egymás mellett. Az egyikhez (PII-es MMX processzor, 15 inches monitor – de a több mint húsz gép közül néhány mellett nagyobb képernyő terpeszkedik) menten le is ülünk mind a ketten, s ezzel egy kis zavart okozunk, merthogy ahány gép, annyi szék, s így az utánunk érkező lány tanácstalanul tekinget körbe. A mi gépünk előtt nemrégiben még ült valaki, szólal meg bennünk Sherlock: az ottfelejtett műanyag kávéspohár alján még meleg a zacc. Elődünk mentolos rágót (cukormenteset) is fogyasztott, de feleznünk kell, mert csak egy darabot hagyott a monitor mellett. A dohányzás, csakúgy, mint a Matáv Pontban, itt is tilos.

A gépeken angol nyelvű Windows 98-at lelünk, s angol *nzelvu a default billentzuyet,* bár ezt egy pillanat alatt átállítják nekünk magyarra. A PC-ken, mint a nagyvilágban, Netscape és Explorer kínálkozik versengve. A Windows-asztalon egy csomó hasznos parancs ikont helyeztek el figyelmesen: egy kattintással közvetlenül juthatunk el az Excite, a Netaddress, a Hotmail, a Yahoo! és az AOL levelezőkre. E-mailt itt egyébként a noreply@budapestnet.hu címről is lehet küldeni, de a „noreply" azt jelenti, hogy választ ugyanitt nem olvashatunk.

Ahogy a Matáv Pontnál, a BudapestNetnél sem jutna eszünkbe, hogy csak felnőtteknek szóló site-okat nézegessünk – vagy ha mégis, akkor annak meg lenne az orvosi neve. Az asztalokat bokszokra osztó kis falemezek inkább a gépeket választják el egymástól, mint a felhasználókat, s a teremben nincs olyan gép, ahol ne lehetne könnyen az ott ülő mögé kerülni.

Ami a munkát illeti, dolgozni itt nem minden gépen lehet, ugyanis csak néhányon van Microsoft Office. CD-t és flopit itt is lehet használni, sőt a nyomtatás is üzemel, és fénymásolás is van – „odafönt" a földszinten.

BudapestNet

Bp. V., Kecskeméti utca 5.

Nyitva: naponta 10–22
350 Ft/30 perc, 700 Ft/óra, 5, 10, 40 óra esetén árengedmény

Sushi a dombtetőn

Mindent a vevőért, vagy inkább mindent egy-egy vevőért: egy esős hétfő délután magunk vagyunk a szobában a Rózsakert bevásárlóközpontban, annak is a legtetején. Az alsóbb szintek árcédulái okozta szédülést kellemesen enyhíti az óránkénti 600 forintos webhasználati díj, s a kedvesség, amivel fogadnak. Hát még amikor kiderül, hogy dohányozni is lehet... Meddig lehet ezt fokozni? Sokáig. A Pentium III-as, hatalmas monitorokkal felhabosított gépek mellett két iMac és egy Silicon Graphics munkaállomás tesz arról, hogy mélyre essen az állunk. Hát még később, amikor a sebességet is megtapasztaljuk...

Azt is megkérdik, innánk-e, ennénk-e. Óvatosan igent mondunk egy kólára, nemet a sushira és a szendvicsekre. Helybe hoznák ugyan, csak hát amit megnyertünk a réven (600/óra), azt elveszítenénk a vámon (csillagos ég/sushi).

A gép felizzik, mi pedig keressük a Netscape-et – mindhiába. Persze az iMaceken van, csakhogy mi PC-t szeretnénk, úgyhogy marad az Explorer. A cyber-sushi honlapról elrugaszkodva száguldunk a weben. Saját CD-t és flopit is betehetnénk, de csak a hely- és szakmabeliek engedélyével. (Biztosan a vírustól félnek, valószínűleg nem ok nélkül.) A Real Audio is beindul, kár, hogy nincs hangszóró. Akkor hamar kiutálhatnánk a közben mellénk telepedett kis gézengúzt, aki folyton átbámul a képernyőnkre. És nagyon közel ül.

E-mailt szeretnénk küldeni. Lehet, például Freemaillel, de belső programról (Outlook, Explorer) nem, hogy „a cuccodat ne hagyd a gépen", tájékoztatnak a helyi fiúk, akik láthatóan profik vendéglátásból és számtechből egyaránt.

A 128 Kbites vonalon letöltenénk ezt-azt (Real Video/Audio stb.). Lehet, 2 MB-ig ingyen, azután 100 Ft/MB.

Dolgozni is lehet: az MS Office ott van a gépeken, a színes nyomtatás ára pedig 40-50 Ft oldalanként. Külön jó, hogy a Windows-asztalról közvetlenül elérhető az ICQ és az IRC, tehát tombolhat a chat.

Mi van még? Játék helyi hálózaton, internetoktatás, szoftveroktatás, az utóbbiak nem éppen reklámáron: 10 ezer Ft/5 óra oktatás + 5 óra internetezés, illetve 20 ezer Ft/15 óra – csoportokban. És a sushi.

Cyber-sushi

Bp. II., Gábor Áron út 74–78.
(Rózsakert bevásárlóközpont)
Tel.: 391-5871
Nyitva: naponta 10–02
600 Ft/óra

Sean, Carolyn és a melegszendvics

Szép nyári délután, kellemes kávéházi hangulat, a Goethe Intézetben vagyunk, mindjárt az Opera mellett. Odakint a járdán asztalok és párizsiasan a járókelők felé fordított székek. Bent, az ajtó mellett, szinte mellékesen, három számítógép. Bár nem kötelező, jó lett volna előre helyet foglalni, mert így nem nagyon akad szabad gép. A feliratkozási listát vizsgálva kiderül, hogy legközelebb körülbelül egy hét múlva lenne „lyuk", a köztes 168 órát a papír tanúsága szerint főleg egy bizonyos Sean és Carolyn uralja előre. Szerencsére a feliratkozottak nem mindig jelennek meg, így mi is le tudunk ülni: az egész ingyen van.

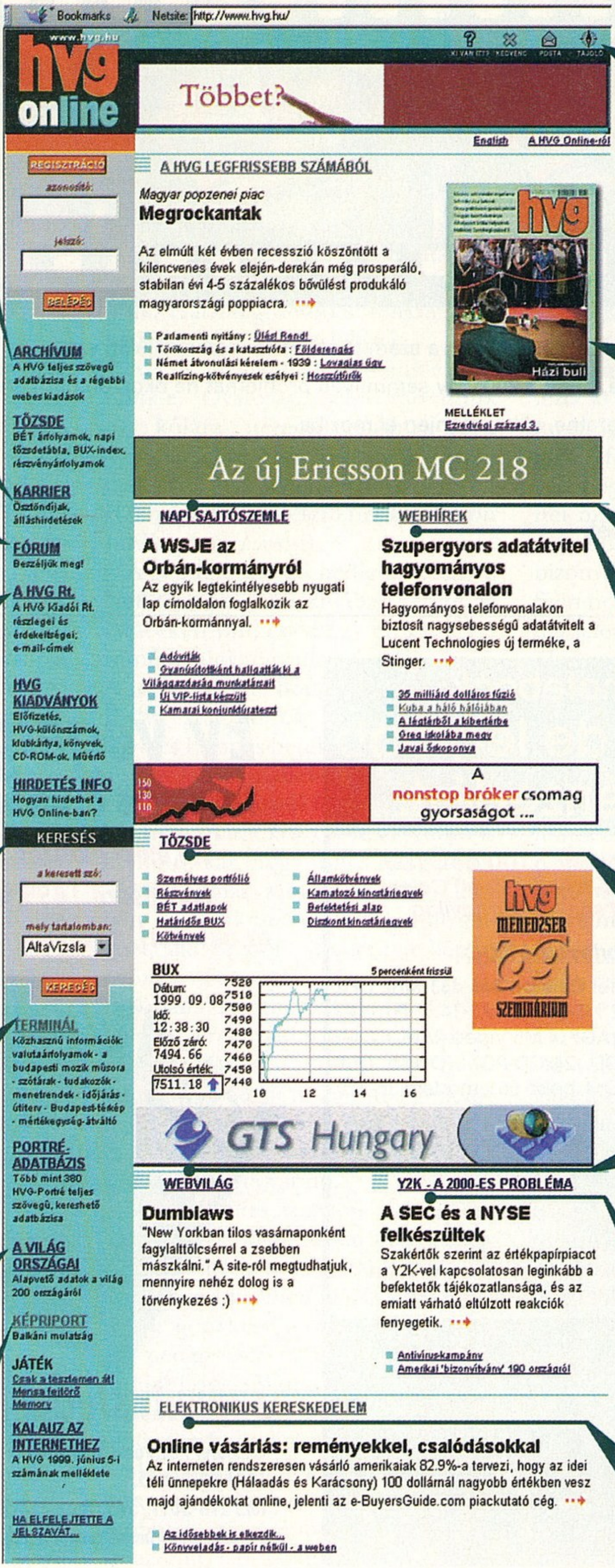
Soknyelvű közeg, enyhe alternatívtól kezdő értelmiségiig, a vendégek többsége láthatóan törzs. A közönség nemzetközi, a billentyűzet nem: csak angol. Jó is, hogy nem ért mindenki mindenkit, mert szinte mindenhonnan rálátni a két 17 inches és egy 14 inches monitorra. Érdeklődésünkre a gép elmondja magáról, hogy az x86-os család egyik – nem a legfiatalabb – sarja, és 32 MB-os a rövid távú memóriája. Hangszórók itt sincsenek, de CD-t és flopit sem érdemes magunkkal vinni, mert nincs hová betenni. Fájlt menteni a merevlemezre nem lehet. De az internetkapcsolat elfogadható, szörfölni szabadon tudunk, Netscape is van. E-mailezési lehetőség a többi cyber-helyről már ismerős módokon áll rendelkezésünkre. Következik tehát egy félórás telítkezés a weben, majd töltekezés a kávéházi asztalnál. A kávé 80 Ft, a melegszendvics 140, a kedves mosoly pedig ingyenes.

Goethe Intézet

Bp. VI., Andrássy út 24.
Tel.: 353-4067
Nyitva: H.–P.: 2–22, Szo.: 10–22
Ingyenes

A HVG Online-ról

Találkozásról találkozásra változik, bővül a HVG Online. Valami újjal mindig szolgálunk – friss hírekkel, egyre terebélyesedő archívummal és még több érdekességgel a web világából. Az alábbi felvételen egy pillanatra kimerevítettük a HVG Online szüntelenül változó nyitólapját. A keretekben a site-on megjelenő főbb szolgáltatások leírásai láthatók.



Archívum
A HVG teljes szövegű adatbázisa és régebbi internetes kiadásai kereshető formában.

Karrier
Ösztöndíjak, álláshirdetések.

Fórum
Vitassuk meg!

A HVG Rt.
A HVG Kiadói Rt. részlegei, érdekeltségei, e-mail címek.

Keresés
Kulcsszó alapján kereshet az AltaVizsla, az AltaVista, a HotBot és az Excite segítségével.

Terminál
Közhasznú információk, valutaárfolyamok, a budapesti mozik műsora, tudakozók, menetrendek, időjárás, útiterv, Budapest térkép mértékegység-átváltó.

A világ országai
Alapvető adatok a világ 200 országáról.

Képriport
Képes tudósítások.

Ingyenes regisztráció után
Ki van itt? • Kedvenc • Posta • Tájoló
1. Találkozás az éppen erre járó regisztrált olvasókkal.
2. Egyéni lista kedvenc oldalairól a HVG Online-on.
3. Üzenetváltás más regisztrált olvasókkal.
4. Térkép a HVG Online-hoz.

A legfrissebb
Bőséges válogatás a HVG legfrissebb számából, teljes tartalomjegyzék.

Napi sajtószemle
A napilapok legfrissebb számaiból.

Webhírek
Hírek, napi újdonságok a legnagyobb webes hírforrásokból.

Tőzsde
BÉT-árfolyamok, napi tőzsdetábla, BUX-index, részvényárfolyamok, egyéni portfólió.

Webvilág
Különleges site-ok, hasznos, figyelemre méltó információforrások a weben.

Y2K
Friss hírek az ezredfordulós számítástechnikai problémáról.

Elektronikus kereskedelem
Napi újdonságok az e-kereskedelem világából.

ÜZLETI ÉS INTERNET

CORPORATE CSOMAG

NAGY ADATFORGALOM (n x 64 kbps) • ELEKTONIKUS KERESKEDELEM • ÜZLETI MEGOLDÁSOK HELYI HÁLÓZATOK SZÁMÁRA



Ha NAGYBAN gondolkodik...

Az amerikai GTS tulajdonában lévő DataNet Magyarország vezető hálózatos internetszolgáltatója. A DataNet mindenkor a legfejlettebb technológiát nyújtja Önnek egy multinacionális távközlési cég hátterének biztonságával és a legrégebbi hazai internetszolgáltató tapasztalatával.

BÉRELT VONALI INTERNET-AKCIÓ!

„Corporate" csomag

- Bérelt vonal kiépítése = 0 Ft
- DataNet egyszeri díj = 0 Ft
- Domain-név egyszeri díj = 0 Ft
- Telepítés, installáció = 0 Ft
- Első hónap = korlátlan forgalom
- Cisco 805 router = díjmentes használat

Bérelt vonali INTERNET szolgáltatásainkat egy csomagba integrálva, most **jelentős kedvezménnyel** kínáljuk Önnek.

Beruházás = 0 Ft!

Ha nagy adatforgalmi igénye van, nem akar telefondíjat fizetni, állandó internet-hozzáférésre van szüksége, helyi hálózattal rendelkezik, esetleg kinőtte régi internetelérését, válassza a DataNet Corporate csomagját!

Ajánlatunk részleteivel kapcsolatban **hívja díjmentes akciós zöld számunkat:**

06-80-201-222

1134 Budapest, Váci út 37/A • Telefon: (36-1) 452-4444
Fax: (36-1) 452-4499 • www.datanet.hu • info@datanet.hu

GTS™ DataNet

Professzionális Internet megoldások